

Ахмыловская С.Ю., Котова С.С.
г. Екатеринбург, Российский государственный
профессионально-педагогический университет

Деловая игра как элемент формирования успешного поведения учащихся

Общение играет важную роль на всех этапах развития личности. Но в каждом возрасте оно выполняет различные функции и имеет свои особенности.

Общение существенным образом влияет на основное новообразование юности – становление самосознания. Осознание себя, своего образа «Я», происходит через общение с другими людьми и проявляется в нем. В юношеском возрасте развивается важный аспект самосознания – осознание и рассмотрение себя в качестве причины своего поведения, формируется и растет способность анализировать и объяснять поведение человека, используя все более тонкие оценки и связи, увеличивая количество описанных категорий. Объектом наблюдения становятся не только другие люди, но и собственные чувства и переживания.

Наиболее важными формами самовосприятия являются «восприятие себя через восприятие себя другими» и «восприятие себя через соотнесение себя с другими». Самоопределение в этот период есть осознанный выбор профессии, реализация жизненных и профессиональных планов.

В процессе познавательной деятельности большое внимание уделяется созданию положительной мотивации учащихся, формированию заинтересованного отношения учащихся к учебе, повышению уровня их самоорганизации.

В последнее время, деловая игра, как метод СПТ, применяется в различных областях человеческой практики, в том числе и в работе с учащимися. Это объясняется тем, что она позволяет за сравнительно непродолжительное время решить задачу интенсивного формирования и развития социально – психологической компетентности личности, т.е. способности индивида эффективно взаимодействовать с окружающими его людьми, а

так же раскрыть личностные качества десятиклассника и дает возможность попробовать себя в той или иной роли.

Во время прохождения педагогической практики в школе, нами была разработана программа деловой игры «Успешное поведение учащихся», проводившейся в 10-х классах. Целями предлагаемой деловой игры являются:

- развитие компетентности в общении;
- развитие инициативности;
- развитие наступательной, активной жизненной позиции;
- обретение уверенности в себе и принятие других.

Главной психологической целью уроков, использующих СПТ методом деловой игры, являются проектирования развития учащихся, раскрытие их творческих способностей в пределах изучения конкретного учебного предмета и конкретного урока.

В ходе проведения деловой игры, нами были сформированы следующие задачи:

- коррекция и формирование социально – психологических умений и навыков участников;
- развитие способностей адекватного и полного познания себя и других;
- овладение приемами декодирования психологических сообщений, идущих от окружающих людей и групп;
- обучение индивидуальным приемам межличностного общения;
- чувственное познание группо-динамических феноменов и осознание своей причастности к возникающим межличностным ситуациям.

Эффективность проведения СПТ методом деловой игры во многом зависит от понимания его целей и задач учащимися. В связи с этим, ведущий во вступительном слове знакомит учащихся не только с целями и задачами занятия, но и более подробно раскрывает значимость и содержание каждого из них.

В качестве примера, приведем несколько упражнений входящих в программу деловой игры «Успешное поведение учащихся»:

Упражнение 1. «Качества менеджера». Каким вы видите менеджера как личность?

Менеджер – личность и профессионал. Контактность, предприимчивость, душевная теплота и психологическая устойчивость, душевность (мягкость) и требовательность (жесткость), отсюда – гибкость и подвижность. Эффективность – установка на результат.

Разбивка на группы. Выбираются лидеры последовательными командами: Кто чувствует себя лидером – встаньте! Кто в себе уверен – шаг вперед! Кто себя уважает – шаг вперед! Сильные люди – шаг вперед! Кто уверен, что за ним пойдут – шаг вперед!

Количество лидеров выбирается из расчета, чтобы в каждой команде, сформированной около лидера, было 5-6 человек. Лидеры выбирают себе команду сами.

«Представление» команд: команда доказывает, что она – самая лично-сильная фирма. Она составлена из лично-богатых людей и хорошо из них скомпонована, 10 минут на подготовку, высказываться должен каждый.

Борьба за победу: выступление первого круга: «Наша фирма сильнее!», второго круга: «Другие фирмы - слабее» или реклама соседней фирмы (все рекламируют друг друга по кругу). Подводятся итоги.

Упражнение 2. «Установка на успех». Разбить группы на пятерки. В каждой пятерке один из участников по очереди рассказывает о 3-х своих успехах за прошедшую неделю: о любых делах, которые он считает успешными для себя. Группа должна помочь каждому участнику осознать эти успехи. Запрещается спорить, критиковать. Затем – 3 успеха за прошедший месяц, затем – 3 успеха за прошедший год. Ведущий подчеркивает, как важно осознание своей жизни как цепочки успехов: «Успех рождает успех».

Ведущий принцип организации деловой игры – принцип диалогизации взаимодействия, т.е. полноценного межличностного общения, основанного на уважении к чужому мнению, на доверии, на освобождении участников от взаимных подозрений, неискренности, страха.

Другим принципом организации работы группы является принцип психологического события. Для реализации личностных перемен, перестройки отношений нужны острые моменты, конфликтные ситуации, состояния психологического напряжения. Могут быть использованы такие

приемы, как откровенное обсуждение поведения участников, элементы психодрамы и ряд других эмоционально – насыщенных средств обратной связи.

Проведение СПТ методом деловой игры основывалось на некоторых принципах, а именно:

- общение по принципу «здесь и сейчас». Это достигается, в частности, наличием интенсивной обратной связи, основанной на доверительном межличностном общении;
- принцип персонификации высказываний: «я полагаю, что...», «я хочу...» и т.д.;
- принцип акцентирования языка чувств. Участники должны акцентировать внимание на эмоциональных состояниях и формах их выражения;
- принцип активности. Активность подразумевает реальное включение каждого участника в интенсивное групповое взаимодействие;
- принцип доверительного общения. Это в решающей степени ускоряет групповую динамику, обуславливает результативность знаний;
- принцип конфиденциальности.

Соблюдение этих принципов в процессе деловой игры является важнейшим условием ее эффективности.

В заключении хотелось бы отметить, что в ходе деловой игры у учащихся формируется самостоятельность, активность; развивается умение работать с литературой, творческое мышление, способность самостоятельно формулировать проблему и пытаться ее решить; реализуется главная психологическая цель деловой игры – проектирование развития учащихся, раскрытие их творческих способностей.

Опыт переживаний, полученный в процессе работы группы, становится важным эмоциональным компонентом целого ряда его психологических эффектов, таких как децентрация, проявляющаяся в большей обращенности к партнерам по общению, развитие гуманистической установки, возрастание социально-психологической активности участников деловой игры, осознание ими общения как самостоятельной ценности.